

**МЕТРО**

**END-TO-END**

**ПОДХОД**

**АССОРТИМЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ**

# ЧТО МЫ ОБСУДИМ:

**Стратегия sScore и текущие результаты METRO**

**Ассортиментная стратегия –  
от клиента к поставщику**

**Результаты METRO vs Market**

**Q&A**

# КЛИЕНТЫ МЕТРО РОССИЯ



**HORECA**  
**21%**



**TRADERS**  
**19%**



**ECOMMERCE**  
**12%**



**B2C**  
**48%**

# КЛИЕНТЫ МЕТРО РОССИЯ



**HORECA**  
**21%**



**TRADERS**  
**19%**



**ECOMMERCE**  
**12%**



**B2C**  
**48%**

**7%**

**48%**

**8%**

**37%**

**В КАТЕГОРИИ КОНДИТЕРСКИЕ ИЗДЕЛИЯ**

# КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ B2C



BUDGET  
SHOPPER

80%



37  
age



3 383  
SPV



19%  
alco



QUALITY  
SHOPPER

20%



38  
age



23 760  
SPV



32%  
alco



>5 млн

клиентов



9%

рынка гипермаркета



3 800₽

самый высокий  
средний чек



# МЫ – ЛИДЕРЫ ПО РАБОТЕ С B2B КЛИЕНТАМИ



**900+**

ПОЛЕВЫХ СОТРУДНИКОВ  
ОТДЕЛА ПРОДАЖ



**180+**

СОТРУДНИКОВ  
СЕРВИСНОГО ЦЕНТРА

ДО 22.00 ПРИЁМ ЗАКАЗОВ, ДОСТАВКА НА СЛЕДУЮЩИЙ ДЕНЬ

ОТ 5 000 РУБ МИНИМАЛЬНЫЙ ЗАКАЗ

ДОСТАВКА В РАДИУСЕ 300 КМ

ПОЛНЫЙ ПАКЕТ ДОКУМЕНТОВ

+20 ДНЕЙ ОТСРОЧКИ ПЛАТЕЖА НА ОПТ АЛКОГОЛЬ

ОПТОВЫЙ АЛКОГОЛЬ

КРЕДИТНЫЙ ЛИМИТ, ОТСРОЧКА ПЛАТЕЖА

50 000+ ТОВАРОВ В ТЦ, 5 000+ ТОВАРОВ НА ДОСТАВКУ

93 ТЦ В 51 РЕГИОНЕ РОССИИ



**111 000+**

**КЛИЕНТОВ НОРЕСА**



**35%**



**65%**



**22k+**



**30k+**



**МЫ РАБОТАЕМ  
С КАЖДЫМ  
ВТОРЫМ  
ЗАВЕДЕНИЕМ  
НОРЕСА В  
СТРАНЕ**



# 31% РЕСТОРАНЫ



# 29% КАФЕ



РОСНЕФТЬ



# 12% СТОЛОВЫЕ



# 8% ОТЕЛИ



# 9% КЕЙТЕРИНГ



# 6% ФАСТ ФУД



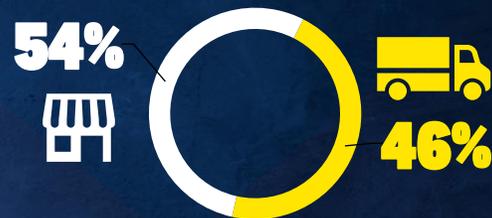
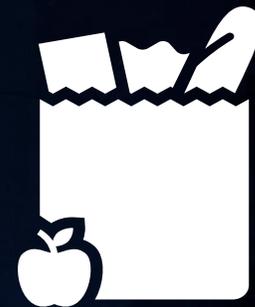
# 5% БАРЫ





# 126 000+

## КЛИЕНТОВ РОЗНИЧНЫХ МАГАЗИНОВ У ДОМА



43k+

17k+

# 150

## СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО АртикуЛОВ ЗАКУПКИ

# 25

## СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО КАТЕГОРИЙ ЗАКУПКИ



# ФАСОЛЬ

**1 550**

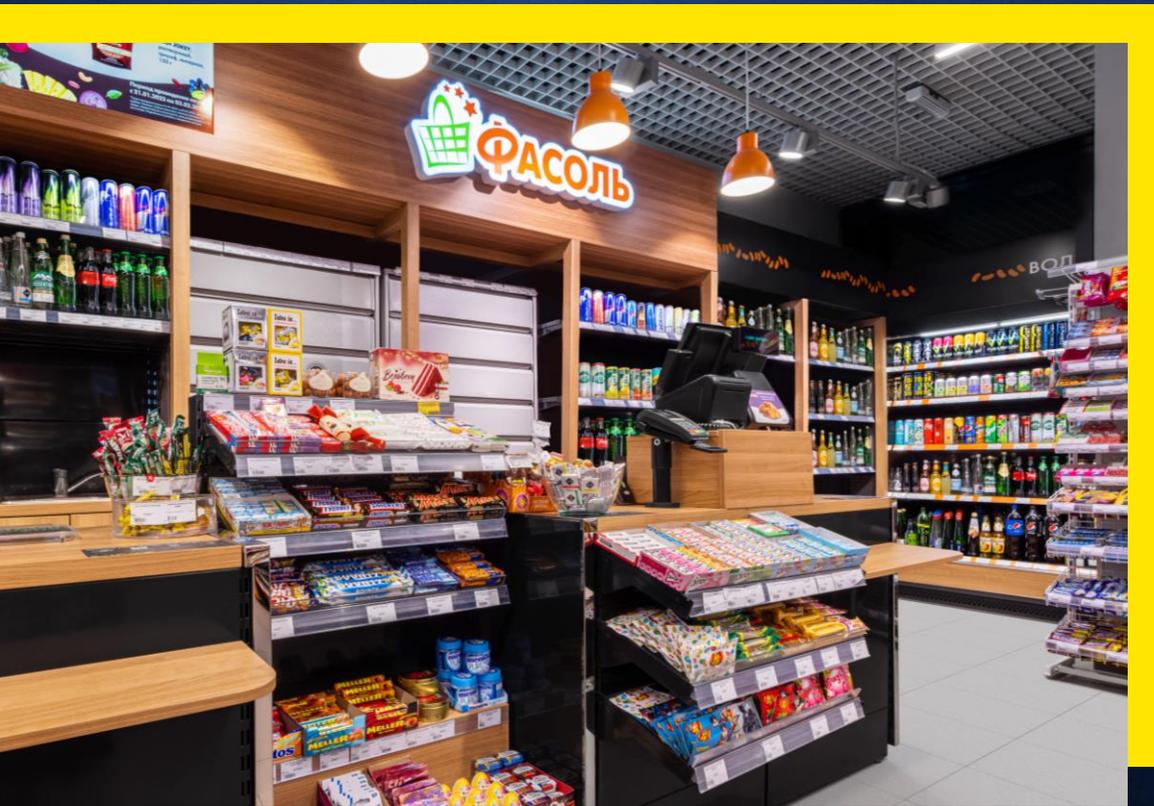
МАГАЗИНОВ ФАСОЛЬ, РАБОТАЮЩИХ  
ПО ФРАНШИЗЕ ОТ МЕТРО

**25%**

ДОЛЯ ЗАКУПКИ МАГАЗИНОВ ФАСОЛЬ В МЕТРО

**+405%**

ПРИРОСТ ПРОДАЖ АССОРТИМЕНТА ИЗ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО  
СПИСКА ДЛЯ ЗАКУПКИ ФАСОЛЬ





# ДИСТРИБЬЮТОРСКИЕ СОГЛАШЕНИЯ



**ТАРГЕТИРОВАННАЯ КОММУНИКАЦИЯ,**  
ОТДЕЛЬНЫЕ КАТАЛОГИ В M|SHOP



ДОСТУП К **237 000+** B2B КЛИЕНТОВ



ИНТЕГРАЦИЯ В **ПРОЕКТЫ:** STANFOOD,  
MEGUSTRO, FOOD EXPO, ШКОЛА  
ТОРГОВЛИ И ДРУГИЕ



**ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ,** ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ АССОРТИМЕНТ  
ФАСОЛИ, ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ И СЕЗОННЫЙ  
АССОРТИМЕНТ



МИРАТОРГ



simple



# МЕТРО РОССИЯ

## СТРАТЕГИЯ 2030



> **75%**

Доля b2b клиентов

> **50%**

Доля доставки

> **22%**

Доля СТМ

# АССОРТИМЕНТ В ТЦ МЕТРО

В зависимости от аудитории в зоне покрытия  
и региональной специфики

Свой ассортимент под каждый тип клиента

**~50 000**

активных SKU  
(апрель 2024)

**+5 000**

новых SKU  
заведены  
с января 2024



# ОТ КЛИЕНТА – К ПОСТАВЩИКУ

1



## СБОР ИНФОРМАЦИИ ОТ КЛИЕНТОВ

Команда продаж  
Кассы франшизы ФАСОЛЬ  
Визиты в поля отд закупок

# ОТ КЛИЕНТА – К ПОСТАВЩИКУ

1



## СБОР ИНФОРМАЦИИ ОТ КЛИЕНТОВ

Команда продаж  
Кассы франшизы ФАСОЛЬ  
Визиты в поля отд закупок

2



## ПРОРАБОТКА ОФФЕРА

Наличие товара  
Ценообразование  
Партнерский подход  
Доп активности  
Выставление KPI s/s

# ОТ КЛИЕНТА – К ПОСТАВЩИКУ

1



## СБОР ИНФОРМАЦИИ ОТ КЛИЕНТОВ

Команда продаж  
Кассы франшизы ФАСОЛЬ  
Визиты в поля отд закупок

2



## ПРОРАБОТКА ОФФЕРА

Наличие товара  
Ценообразование  
Партнерский подход  
Доп активности  
Выставление KPI sls

3



## ФОКУС НА ПРОДАЖИ

Отработка KPI  
Точки контроля  
Результат

# КАТЕГОРИЯ ШОКОЛАД В МЕТРО ОПЕРЕЖАЕТ РОСТ РЫНКА X4

РОСТ B2B ПРОДАЖ НА 7 ПРОЦЕНТНЫХ ПУНКТОВ

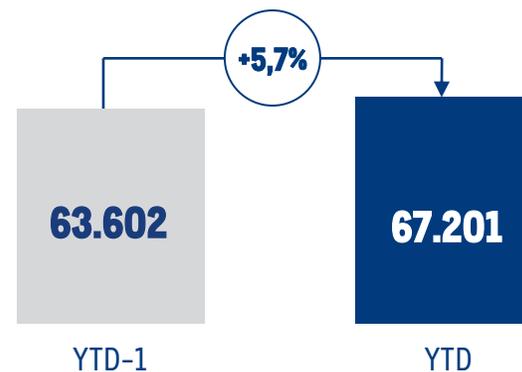
## ТЕНДЕНЦИИ

Рост b2b каналов HRC/ TRD рынка, благодаря конкурентному предложению совместно с партнерами МЕТРО

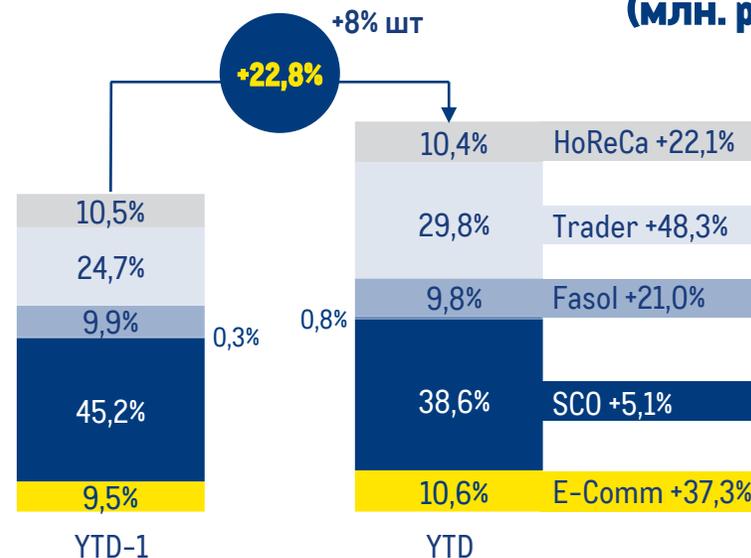
Переключение клиентов в пользу категории печенье с шоколадной продукцией

Total National Urban, Sales Period is Jan'24-Jun'24

## Данные рынка (млн. руб.)



## Данные МЕТРО (млн. руб.)



# КАТЕГОРИЯ ПЕЧЕНЬЕ В МЕТРО ОПЕРЕЖАЕТ РОСТ РЫНКА X2

РОСТ В2В ПРОДАЖ НА 6 ПРОЦЕНТНЫХ ПУНКТОВ

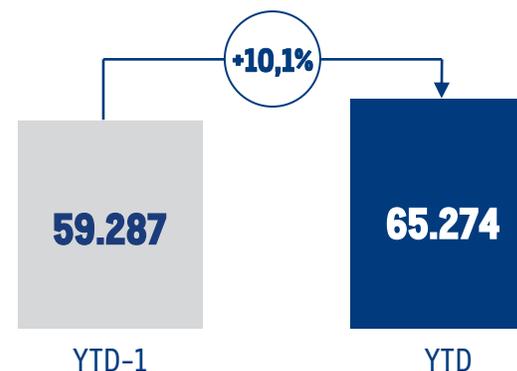
## ТЕНДЕНЦИИ

Рост рынка категории печенье с +5,2 MAT-1, к +10% январь-июнь 2024

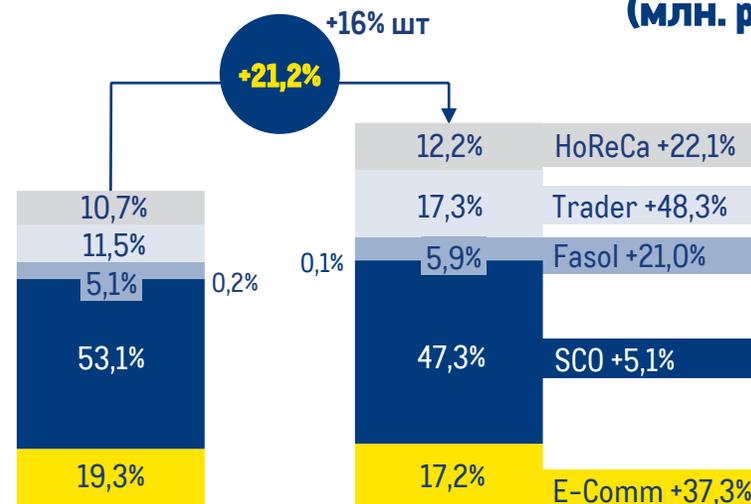
Благодаря В2В фокусу в категории, совместно с основными партнерами, есть большой потенциал роста категории в МСС

Total National Urban, Sales Period is Jan'24-Jun'24

## Данные рынка (млн. руб.)



## Данные METRO (млн. руб.)



# КЕЙС: СЛАВЯНКА

## 40

SKU ЗАВЕДЕНО ДЛЯ  
КЛИЕНТОВ РОЗНИЧНЫХ  
МАГАЗИНОВ У ДОМА,  
3 SKU ДЛЯ NORECA

## x2

ПРИРОСТ ДОЛИ В  
ПРОДАЖАХ КЛИЕНТОВ  
РОЗНИЧНЫХ МАГАЗИНОВ  
У ДОМА

## x5

ПРИРОСТ ТОТАЛ ПРОДАЖ  
К 2022 ГОДУ,  
X4 К 2023 ГОДУ

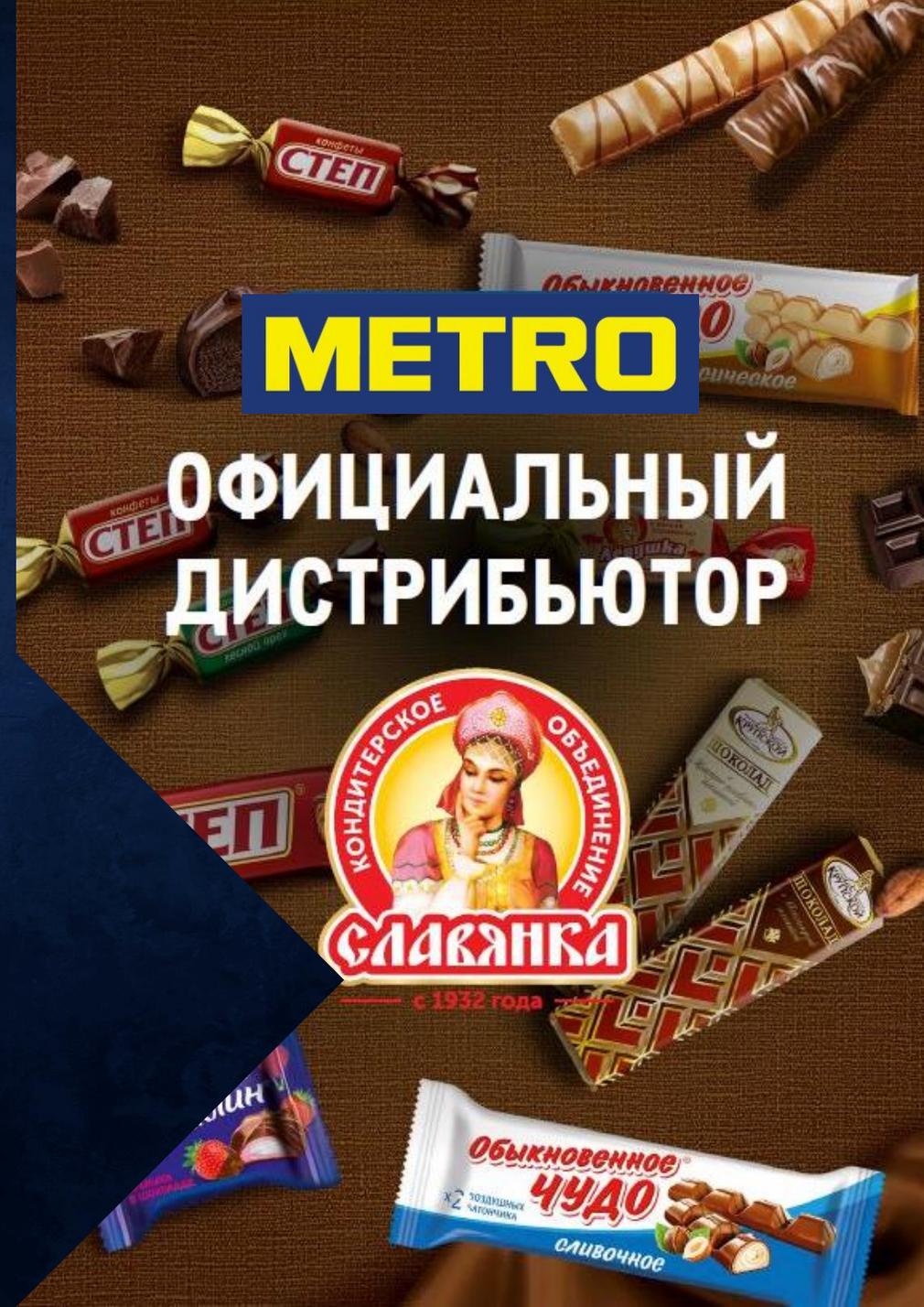
ПАЛЕТНАЯ ВЫКЛАДКА

КОММУНИКАЦИЯ 360°

КАТАЛОГИ И ЦЕЛИ  
ПО ПРОДАЖАМ

## МЕТРО

# ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР



# КЕЙС: МОНДЕЛЕЗ

**3**

ФОКУСНЫЕ БРЭНД  
ЛИНЕЙКИ ДЛЯ  
ТРАДИЦИОННОЙ  
РОЗНИЦЫ

**x3**

ПРИРОСТ ТОТАЛ ПРОДАЖ  
ПО ФОКУСНЫМ  
БРЭНД ЛИНЕЙКАМ  
В КЛИЕНТАХ B2B

**x2**

ПРИРОСТ ТОТАЛ ПРОДАЖ  
В РОЗНИЧНЫХ  
МАГАЗИНАХ У ДОМА

ФОКУСНЫЙ АССОРТИМЕНТ

КОММУНИКАЦИЯ 360°

КРІ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

**МЕТРО**

**МОТИВАЦИОННАЯ  
ПРОГРАММА**

**Mondelez**  
International

# КОНТАКТЫ

## ОТДЕЛ ЗАКУПОК METRO

### Светлана ТЕЛЕВНАЯ

Руководитель категории  
кондитерские изделия

SVETLANA.TELEVNAYA@METRO-CC.RU

### Даниэль КРИНОЧКИН

Руководитель дивизиона закупок  
товаров длительного срока хранения

DANIEL.KRINOSHKIN@METRO-CC.RU

# Q&A / BACK UP